

(7) 2018年〈平成30年〉5月9日(水曜日)

空調機器の総合メーカー・新晃工業の海外事業

止は高で需要の建設の 病院向けモデル事業の展開も

経済成長はASEANは 高級ホテル向けFCU拡販へ



桑野 高彰取締役

ベースでは必ずしもそうではなく、実質的には事業規模は拡大している。主力市場の中国、ASEAN地域それぞれで同社は現在、新たな戦略を掲げ事業拡大に取り組んでいる。新戦略とは一言で言うなら、同社製品の高付加価値性が特に評価される領域での一層の営業強化。同社取締役の桑野高彰氏(海外事業本部長)は次のように話す。

「例えば中国では、建設投資が引き続き高水準を持続しているが、経済発展に伴って建物の大型化、先進化が進んでいる。こうした建物では、技術的に進んだものを積極的に採用しようとする機運が高く、高効率プラグファン搭載のAHUなど高付加価値製品群が強みを発揮できる余地が生まれている。また、これまで中国では、新設向けの拡販や大規模ビルの空調改修需要向けを販売の柱としてきたが、これに

「高級ホテルをターゲットに据えている。かなり以前から、ASEANを含めたアジアや中東地域で当社のFCUは四つ星、五つ星の高級ホテルで採用されてきた。ゲストルームの静粛性に優れ、高性能・高品質である点が古くから支持されてきたのだが、これら高級ホテルは世界的なホテルチェーンの手によるものも少なくない。アジア全域でかなりの実績を有するが、ASEAN地域に限定すれば拡大余地は大きい。ここにフォーカ

スして市場開拓を進めていく(桑野取締役)。

新晃工業の海外事業は、相手国の有力商社・代理店とタッグを組む形で広がってきた。高級ホテル向けのFCU提案は競争力があることから、既存の代理店にとっても、また新規に代理店契約を結びたい相手から見ても「魅力ある商材」と映る。新晃工業のASEAN地域での代理店は、従来、シンガポール、インドネシア、ベトナム、フィリピンの4カ国だったが、昨年度には新たにタ

イ、マレーシア、バンクアラデシユが加わり、域内の販売力は大幅に強化された。注力製品はECモーター搭載の省エネ機種だが、単にモノを提供するだけでなく、新晃工業の社員が技術情報の提供等のサポートを厚くすることで代理店のモチベーションを高めている。なお、同社はタイ現地法人の生産品目について従来のAHUから主力をFCUへと転換しており、当該地域向けの製品供給力はすでに強化を終えている。

空調機器の総合メーカーでありエアハンドリングユニット(AHU)では国内最大手のポジションを堅持する新晃工業(社長=武田昇三氏)は、1980年代から始まる海外展開が着実に成長を続けており、今年度として来年度に新戦略を含む諸施策を実施し、更なる事業拡大を自論む。同社海外事業は中国とASEAN地域を主力に香港、インド、中東、豪州、南アフリカ等を市場とする。近年は為替変動等もあって円換算での連結売上高は横ばい傾向にあるが外貨

「例えば中国では、建設投資が引き続き高水準を持続しているが、経済発展に伴って建物の大型化、先進化が進んでいる。こうした建物では、技術的に進んだものを積極的に採用しようとする機運が高く、高効率プラグファン搭載のAHUなど高付加価値製品群が強みを発揮できる余地が生まれている。また、これまで中国では、新設向けの拡販や大規模ビルの空調改修需要向けを販売の柱としてきたが、これに

特集

空調・冷熱業界の海外事業展開